

# النظام القانوني للمفاوضات السابقة على التعاقد

## دراسة في القانون المدني الفرنسي رقم 131-2016

Le Système Juridique des Négociations Pré-contractuelles

"Une étude du droit civil français N°131-2016"

The Legal System for Pre-Contract Negotiations

"A study in the French civil law N°131-2016"

ميلود حسين ، كلية الحقوق جامعة باجي مختار - عنابة

### الملخص:

لم تحظى مفاوضات مرحلة ما قبل التعاقد باهتمام المشرع الفرنسي إلا منذ سنة 2016، رغم أنها تشكل الحلقة التي تربط بين أطراف التعاقد والتي تؤدي إلى إبرام العقد النهائي، حيث بادر المشرع الفرنسي استجابة لمطالب القضاء إلى تعديل قانون العقود النظام العام واثبات الالتزامات بموجب الأمر 131-2016 الصادر في 10 فيفري 2016 وتنظيم أحكام هذه المرحلة الهامة، وجعل من المسؤولية المدنية جزاء يترتب على خرق قواعد هذه المرحلة، كما حرص المشرع الفرنسي على التأكيد على أن القواعد الناظمة للمفاوضات السابقة على التعاقد والمتمثلة في حرية التفاوض بحسن نية، واجب تقديم المعلومة وكذا الحفاظ على سرية المعلومات هي قواعد قائمة بذاتها ومستقلة تماما عن تلك الناتجة عن إبرام العقد النهائي وإن القواعد التي تؤثر المفاوضات السابقة على التعاقد هي ضمانات حقيقية لحماية المفاوض من جهة وهي كفيلة أيضا إلى حد بعيد بضمان الإعداد الجيد والسليم للعقد النهائي من جهة أخرى.

الكلمات المفتاحية: النظام القانوني، المفاوضات السابقة على التعاقد، القانون المدني الفرنسي.

### English Abstract:

Pre-contractual negotiations did not receive attention from the French legislator until 2016, despite constituting the link that connects contracting parties and leads to the conclusion of the final contract. The French legislator, responding to judicial demands, initiated amendments to the general contract law and proof of obligations under Order 2016-131 issued on February 10, 2016, organizing the provisions of this important stage and making civil liability a consequence of violating the rules of this stage. The French legislator was keen to emphasize that the rules governing pre-contractual negotiations, represented in freedom to negotiate in good faith, the

duty to provide information, and maintaining confidentiality of information, are self-standing rules completely independent of those resulting from concluding the final contract. The rules that frame pre-contractual negotiations are real guarantees for protecting the negotiator on one hand, and are also capable to a large extent of ensuring good and proper preparation for the final contract on the other hand.

**Keywords:** Legal system, pre-contractual negotiations, French civil law.

## المبحث الأول: القواعد التي تحكم المفاوضات السابقة على التعاقد

نظم المشرع الفرنسي المفاوضات السابقة على التعاقد بداية من مرحلة المبادرة إليها، ثم انطلاقها حتى حالة قطعها وذلك في المواد 1112، 1112-1 وكذا 1112-2 من القانون المدني الفرنسي وجعلها تقوم وجوبا على ثلاثة ضوابط أساسية تتمثل في حرية التفاوض بحسن نية (المطلب الأول)، ثم على واجب تقديم المعلومة (المطلب الثاني)، وأخيرا واجب الحفاظ على سرية المعلومات (المطلب الثالث).

### *English Translation:*

#### Chapter One: Rules Governing Pre-Contractual Negotiations

The French legislator organized pre-contractual negotiations starting from the initiative stage, through their commencement until their termination, in articles 1112, 1112-1, and 1112-2 of the French Civil Code, making them necessarily based on three fundamental controls: freedom to negotiate in good faith (Section One), the duty to provide information (Section Two), and finally the duty to maintain confidentiality of information (Section Three).

#### المطلب الأول: حرية التفاوض بحسن نية

تنص المادة 1112 من القانون المدني الفرنسي على أن "المبادرة انطلاق وقطع المفاوضات قبل التعاقدية تكون حرة ويجب أن تخضع لمتطلبات حسن النية".

بمقتضى هذا النص يكون المشرع الفرنسي قد كرس الحل القضائي الكلاسيكي المنصوص عليه ضمنا في القواعد الواردة في المواد الجديدة، وإذا كان المقصود بحرية التفاوض أنه لكل طرف الحرية الكاملة في الدخول في أي مفاوضات وقت ما شاء، فإنه وبالمقابل يجوز له أيضا قطعها والخروج منها بإرادته المنفردة شرط أن يكون بحسن نية، وعليه فإن نص المادة 1112 ق م أكد على أن حرية التفاوض وكذا الخروج من المفاوضات يكون وجوبا طبقا لمبدأ حسن النية، الذي يعتبر قاعدة ذات طبيعة آمرة بموجب نفس النص وكذا المادة 1104 ق م، حيث يعتبر هذا النص من النظام العام، ومن ثم فإنه إذا كانت المفاوضات قبل التعاقدية حرة فإنها تخضع لقاعدة حسن النية الملزمة، أي التي لا يجوز الاتفاق على مخالفتها.

## **Section One: Freedom to Negotiate in Good Faith**

Article 1112 of the French Civil Code states that "the initiation, commencement, and termination of pre-contractual negotiations are free and must be subject to the requirements of good faith."

Under this text, the French legislator has established the classical judicial solution implicitly provided in the rules contained in the new articles. While freedom to negotiate means that each party has complete freedom to enter into any negotiations at any time they wish, conversely, they may also terminate and withdraw from them by their unilateral will, provided it is in good faith. Therefore, Article 1112 of the Civil Code confirmed that freedom to negotiate as well as withdrawal from negotiations must necessarily be according to the principle of good faith, which is considered a rule of mandatory nature under the same text as well as Article 1104 of the Civil Code. This text is considered part of public order, and therefore, while pre-contractual negotiations are free, they are subject to the binding rule of good faith, which cannot be agreed to be violated.

إن قاعدة حسن النية ليست بالجديدة في القانون الفرنسي لسنة 2016، بل هي قاعدة معروفة في القانون المدني لسنة 1804، وذلك عندما نصت المادة 1134/3 منه على أن العقود المنشأة على الوجه القانوني يجب أن تنفذ وفقا لقواعد حسن النية، ومن ثم فإن هذه القاعدة كانت مطلوبة في تنفيذ العقد، غير أن مفهومها في القانون الجديد ليس مبتكرا ولكنه متطور، ذلك أنه يمتد من المرحلة التحضيرية أي السابقة على التعاقد وهي مرحلة المفاوضات المنظمة في القانون الجديد، إلى غاية مرحلة تكوين العقد، فتنفيذه.

إن مبدأ حرية التفاوض إذا كان يتوافق مع مبدأ سلطان الإرادة الذي يخول للشخص التفاوض حول أي عقد شاء، فإن إطلاق حرية المفاوضات بدون قيود أو ضوابط من شأنه أن يتيح المجال لمفاوضات غير جادة قد تكون سببا لإضاعة الوقت والجهد والمال، بل والأكثر من ذلك مفاوضات تهدف إلى مجرد الاطلاع على أحوال السوق أو التعرف على حجم نشاط الطرف الآخر أو كشف أسرارها، وعلى هذا الأساس يتواجد الأطراف أثناء هذه المرحلة في مواجهة اعتبارات متناقضة، يتعلق أحدها بحرية التفاوض أين يحتفظ المتفاوض بكامل حريته طيلة هذه المرحلة، حيث يمكنه العدول والتراجع عن المفاوضات، أما الاعتبار الآخر فيتعلق بضمان المفاوضات من حيث ضرورة الاطمئنان لهذه المرحلة، وذلك حتى يتسنى المضي قدما في التفاوض والارتياح لعدم قيام الطرف الآخر بأي تصرف يتنافى مع مقتضيات حسن النية.

The rule of good faith is not new in French law of 2016, but is a known rule in the Civil Code of 1804, when Article 1134/3 stated that contracts created legally must be executed according to the rules of good faith. Therefore, this rule was

required in contract execution. However, its concept in the new law is not innovative but evolutionary, as it extends from the preparatory stage, i.e., pre-contractual, which is the negotiation stage organized in the new law, to the stage of contract formation and execution.

While the principle of freedom to negotiate aligns with the principle of will autonomy that empowers a person to negotiate any contract they wish, unleashing negotiation freedom without restrictions or controls would allow for non-serious negotiations that could waste time, effort, and money. Moreover, negotiations aimed merely at examining market conditions or learning about the other party's business volume or revealing their secrets. On this basis, parties during this stage face contradictory considerations: one relates to negotiation freedom where the negotiator retains complete freedom throughout this stage and can withdraw from negotiations, while the other relates to ensuring negotiations by providing reassurance for this stage, so as to proceed with negotiation and feel comfortable that the other party will not act contrary to good faith requirements.

## المطلب الثاني: واجب تقديم المعلومة

تنص المادة 1112-1/1 من القانون المدني الفرنسي على أنه: "إذا علم أحد الأطراف بمعلومة لها أهمية مؤثرة على رضا الطرف الآخر، فإنه يتعين عليه إعلامه بها في أقرب وقت إذا كان هذا الأخير يجهل المعلومة جهلا مشروعا أو يثق في المتعاقد معه".

من خلال هذا النص يتبين لنا أن واجب تقديم المعلومة يتعلق فقط بالمعلومات الهامة والمؤثرة على رضا الطرف الآخر، وأنه يقع فقط على المعلومات التي يعلمها طرف ويجهلها الطرف الآخر، بمعنى أنه لا يمكن أن يسأل طرف على عدم تقديم معلومة لا يحوزها ولا يملكها، كما لا يسأل لعدم تقديم معلومة معروفة مسبقا لدى الطرف الآخر، وللقاضي السلطة التقديرية في مراقبة مدى التوازن بين التزام أحد الأطراف بتقديم المعلومة، والتزام الطرف الآخر بالاستعلام من الطرف الأول، أي أنه لا يمكن لطرف أن يدعي بجعله معلومة كان من الواجب عليه أن يعلم بها، أو أنه وضع ثقة مفرطة في الطرف الآخر.

### *English Translation:*

## **Section Two: The Duty to Provide Information**

Article 1112-1/1 of the French Civil Code states: "If one of the parties knows information of decisive importance for the consent of the other party, they must inform them as soon as possible if the latter is legitimately unaware of this information or trusts the contracting party."

From this text, it is clear that the duty to provide information relates only to important information affecting the other party's consent, and applies only to information that one party knows and the other is unaware of. This means a party cannot be held responsible for not providing information they do not possess or own, nor for not providing information already known to the other party. The judge has discretionary power to monitor the balance between one party's obligation to provide information and the other party's obligation to inquire, meaning a party cannot claim ignorance of information they should have known or that they placed excessive trust in the other party.

لقد حددت الفقرة 3 من المادة 1-1112 ق. م فرنسي المعايير التي يمكن من خلالها وصف المعلومة بالمهمة، وجعلتها تقدر بعلاقتها المباشرة والضرورية إما بمضمون العقد أو بصفة الأطراف، وهذا يعتبر من خصوصية واجب تقديم المعلومة في المرحلة الخاصة بالمفاوضات السابقة على التعاقد، حيث أن الاعتماد على هذين المعيارين يطرح صعوبات تطبيق هذا النص سواء من حيث معرفة المعلومات ذات الأهمية الواضحة لصحة العقد، أو ما لا يعلمه المتفاوض أو ما يمكن أن لا يعلمه، ويقع على الطرف الذي يدعي وجود معلومة كان يجب أن يطلع عليها الطرف الآخر أن يثبت بأنه كان من المفروض اطلاعه عليها، وللطرف الآخر أن يثبت أنه أدلى له بها وهذا ما كرسته المادة 1-1112 في فقرتها الرابعة.

كما تقضي الفقرة 3 من المادة 1-1112 ق م فرنسي بأنه "غير أن هذا الواجب لا يرد على تقدير قيمة الخدمة". يعتبر هذا النص وليد تطبيقات القضاء الفرنسي وبالضبط قرار Baldus، المؤكد بواسطة قرار 2007 الذي يقضي بأن المشتري وإن كان مهنيًا غير ملزم بتقديم المعلومة إلى البائع حول قيمة الشيء الذي تم شراؤه، ولقد تم تعميم الحل الوارد بمنطوق القرار بموجب تعديل القانون المدني الفرنسي لسنة 2016 ما دام ليس متعلقًا لا بالمشتري ولا بالعقد المبرم، رغم أن التطبيق الحرفي لنص المادة 1137/2 ق م فرنسي المتعلق بالكتمان التدليسي أي "la reticence dolosive"، يؤدي إلى الإلزام غير المباشر أي بمفهوم المخالفة إلى تقديم المعلومة حول القيمة.

#### *English Translation:*

Paragraph 3 of Article 1112-1 French Civil Code established criteria for describing information as important, measuring it by its direct and necessary relationship either to the contract content or the parties' characteristics. This is specific to the duty to provide information in pre-contractual negotiations, where relying on these two criteria raises application difficulties regarding knowledge of information clearly important to contract validity, or what the negotiator doesn't know or might not know. The burden falls on the party claiming existence of information that should have been disclosed to prove it should have been disclosed, while the other party can prove they provided it, as established in Article 1112-1 paragraph 4.

Paragraph 3 of Article 1112-1 French Civil Code states "However, this duty does not extend to estimating service value." This text stems from French judicial applications, specifically the Baldus decision, confirmed by the 2007 decision stating that a buyer, even if professional, is not obliged to inform the seller about the value of the purchased item. This solution was generalized by the 2016 French Civil Code amendment as it relates neither to the buyer nor the concluded contract, despite literal application of Article 1137/2 French Civil Code on fraudulent concealment "la reticence dolosive" leading to indirect implication of providing value information.

### المطلب الثالث: واجب الحفاظ على سرية المعلومة

تنص المادة 1112-2 ق م فرنسي على أنه: "من يستعمل أو يفشي بدون ترخيص معلومة سرية تحصل عليها بمناسبة المفاوضات، تقوم مسؤوليته وفقا للقواعد العامة".

هذا النص الجديد في القانون المدني الفرنسي مستوحى من النصوص الدولية لاسيما المبادئ الأوروبية كقانون العقود، ويعتبر أيضا تأكيد لنص المادة 1240 ق م المتعلقة بالمسؤولية التقصيرية عن الفعل الشخصي، وتظهر أهمية هذا الواجب في العقود الهامة وخاصة عقود نقل التكنولوجيا وعقد الامتياز التجاري والعقود الصناعية وغيرها، حيث يستوجب على المتفاوض المحافظة على الأسرار التي يطلع عليها أثناء التفاوض، إذ قد تقتضي المفاوضات إفشاء أحد الطرفين للآخر ببعض الأسرار الهامة حتى ولو لم تكن هذه الأسرار محمية قانونا، وهذه المعلومات قد تكون عامة وقد تكون خاصة بالطرف الذي قدمها، كما قد تتعلق بنقل المعرفة الفنية كما هو الحال في مجال عقد نقل التكنولوجيا مثلا.

#### *English Translation:*

### Section Three: The Duty to Maintain Information Confidentiality

Article 1112-2 French Civil Code states: "Anyone who uses or discloses without authorization confidential information obtained during negotiations bears liability according to general rules."

This new text in French Civil Code is inspired by international texts, particularly European principles of contract law, and also confirms Article 1240 Civil Code regarding tort liability for personal acts. The importance of this duty appears in significant contracts, especially technology transfer contracts, commercial franchise contracts, industrial contracts, and others, where the negotiator must maintain secrets learned during negotiation. Negotiations may require one party to disclose important secrets to the other, even if legally unprotected. This

information may be general or specific to the providing party, and may relate to technical knowledge transfer as in technology transfer contracts.

كقاعدة فإن مبدأ السرية وفقا لنص المادة 1112-2 ق م فرنسي يطبق تلقائيا أي حتى في حالة عدم الاتفاق على سرية المعلومات أثناء هذه الفترة، لكن المشكلة تكمن في طبيعة المعلومات ذات الطابع السري والأشخاص الواجب عليهم ضمان سرية المعلومة وأخيرا مدة احترام مبدأ السرية.

تجدر الإشارة أن المعلومات التي يجب أن تحظى بالسرية نوعان يمثل النوع الأول في تلك التي أضفى عليها صاحبها الطابع السري بمناسبة إبرام العقد، والمعيار في ذلك هو الثقة المتبادلة بينهم "مثل الوضعية المالية والتقنية للشركة، الرسوم، الأبحاث التصميمات ... إلخ، فهي معلومات لا يجوز إفشاؤها للغير بدون موافقة صاحبها، أما النوع الثاني فيشمل المعلومات التي تعد سرية بطبيعتها، أي تلك التي يترتب على إفشائها ضررا ماديا أو معنويا لصاحبها كالمعلومات ذات الطابع الشخصي اللصيقة بالحياة الخاصة للمتفاوض مثل المعلومات المرتبطة بالحالة الصحية للمتفاوض الراغب في التعاقد، كإصابته مثلا بمرض أو غيرها، وواجب الحفاظ على المعلومات السرية هنا يجد أساسه في حماية الحق في الحياة الخاصة بكل شخص، ومن ثم فالإفشاء بها مرتبط بمدى موافقة صاحب هذه المعلومات على ذلك.

*English Translation:*

As a rule, the confidentiality principle according to Article 1112-2 French Civil Code applies automatically, even without agreement on information confidentiality during this period, but the problem lies in the nature of confidential information, persons required to ensure confidentiality, and finally the duration of respecting confidentiality.

Information requiring confidentiality falls into two types: first, information given confidential character by its owner during contract conclusion, measured by mutual trust between them (such as company financial and technical position, fees, research, designs, etc.) - information that cannot be disclosed without owner consent. The second type includes naturally confidential information causing material or moral harm if disclosed, such as personal information related to the negotiator's private life, like health condition information of a contracting party, such as illness, etc. The duty to maintain confidential information here is based on protecting everyone's right to private life, making disclosure dependent on the information owner's consent.